

27.03.2025

Umfrage: Going International 2025

### **Regionale Divergenzen belasten Auslandsgeschäft – USA von Hoffnungsträger zur Problemregion**

Der Welthandel befindet sich in einem grundlegenden Umbruch, der sich spürbar auf deutsche Unternehmen auswirkt. Protektionistische Tendenzen sind allgegenwärtig und erschweren das Auslandsgeschäft zunehmend. Höhere Zölle, Gegenzölle, verschärfte Zertifizierungsanforderungen und neue Regulierungen setzen die Betriebe unter Druck. Eine Mehrheit der Unternehmen hat in den vergangenen Wochen und Monaten bei ihren internationalen Geschäften eine deutliche Zunahme an Handelshemmnissen festgestellt. Der erhoffte Exportaufschwung wird infolgedessen unterdrückt: Die Geschäftsperspektiven verbessern sich leicht, bleiben aber dennoch im negativen Bereich. Das zeigt die aktuelle Umfrage "Going International 2025" der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK) unter knapp 2.600 auslandsaktiven Unternehmen mit Sitz in Deutschland.

Das Niveau der Handelshemmnisse bleibt weltweit weiterhin hoch. In den vergangenen zwölf Monaten berichtete mehr als jedes zweite auslandsaktive Unternehmen (58 Prozent) von zusätzlichen Handelsbarrieren. Besonders lokale Zertifizierungsanforderungen (59 Prozent) und verstärkte Sicherheitsauflagen (45 Prozent) erschweren die Planung und treiben die Kosten in die Höhe. Hinzu kommen Sanktionen, intransparente Gesetzgebung sowie höhere Zölle und Local-Content-Vorgaben.

Deutliche Unterschiede zwischen den Weltregionen prägen derzeit das Auslandsgeschäft deutscher Unternehmen. Besonders Nordamerika, entwickelt sich zur Problemregion. "Die wachsenden Handelsbarrieren und protektionistische Signale aus Washington bereiten unseren Unternehmen große Sorgen", sagt Volker Treier, Außenwirtschaftschef der DIHK. 70 Prozent der Unternehmen erwarten negative Auswirkungen der US-Handelspolitik auf ihre Geschäfte. Noch im vergangenen Jahr galten die USA als Hoffnungsträger. Jetzt hat sich die Lage für die deutschen Unternehmen mit US-Geschäft mit Abstand am stärksten verschlechtert. Die Verunsicherung durch die US-Handelspolitik strahlt sich dabei auf alle Weltregionen aus. Trotz leichter Aufwärtstendenzen bleiben die Geschäftsperspektiven für das laufende Jahr in fast allen Weltregionen negativ. Der in den Startlöchern stehende Aufschwung wird durch die große Verunsicherung ausgebremst. Was gestern für viele Geschäftsbeziehungen noch galt, muss heute neu bewertet werden.

Die Herausforderungen für deutsche Unternehmen variieren je nach Weltregion erheblich. In den USA stellen höhere Zölle für die Hälfte der Unternehmen bereits eine Belastung dar – im Vorjahr waren es noch 24 Prozent. In China wird insbesondere der Zwang zu Local Content als Hindernis genannt (44 Prozent). Auch der Handel innerhalb der Eurozone wird von verschiedenen Hemmnissen, vor allem bürokratischen, erschwert: 55 Prozent der Unternehmen beklagen eine für sie mangelnde Transparenz der Gesetzgebung, 52 Prozent berichten von erschwertem Zugang zu öffentlichen Aufträgen, 50 Prozent sehen lokale Zertifizierungsanforderungen als Problem. Sanktionen wirken sich weiterhin insbesondere auf das Russlandgeschäft aus, wo 78 Prozent der betroffenen Unternehmen deren Einfluss spüren.

Hinzu kommen hausgemachte Hürden, die das internationale Geschäft zusätzlich belasten. "Wir erleben immer stärker, wie Regulierungen aus Deutschland und Europa auch die internationalen Geschäfte erschweren", so Treier. Vier von fünf Betrieben (83 Prozent) berichten von Schwierigkeiten wie bürokratischen Hürden und Unsicherheiten etwa bei der Einhaltung des Lieferkettensorgfaltspflichtengesetzes (LkSG), den Auflagen der Verpackungsrichtlinie und dem CO<sub>2</sub>-Grenzausgleich (CBAM - Carbon Border Adjustment Mechanism). Die langen Genehmigungszeiten beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) bereiten 43 Prozent der Unternehmen weiterhin Schwierigkeiten – immerhin deutlich weniger als noch im vergangenen Jahr (57 Prozent). Hier sind die auf den Weg gebrachten Vereinfachungen bereits spürbar.

Angesichts globaler Herausforderungen braucht es mehr Tempo beim Abschluss von Handelsabkommen und weniger bürokratische Hürden. "Unsere Unternehmen sind dringend auf klare Rahmenbedingungen angewiesen, die Marktchancen eröffnen und längerfristig absichern", betont Treier. "Wenn wir Betriebe bei ihrer Wertschöpfung zuhause nicht entlasten, verlieren wir international weiter an Boden."

Treier drängt auf rasches Handeln: „Die Hindernisse im Außenhandel müssen besser heute als morgen fallen. Das globale Umfeld ist herausfordernd genug – zusätzliche Bürokratie dürfen wir uns nicht leisten.“